

## Gestão de Vendas I - Supervisão de Equipas de Vendas

### Objetivos Gerais

O Curso Supervisão e Gestão de Equipas de Vendas foi formatado para Supervisores, Líderes de Equipas e Gestores de Vendas que procuram focar e maximizar o desempenho individual e das suas equipas.

### Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Ampliar e explorar conhecimentos nos processos e práticas de liderança de equipas comerciais, utilizando ferramentas e instrumentos que potencializam os resultados da gestão e das equipas.

### Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais que supervisionam a Equipa de Venda.

### Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

### Carga Horária

18 Horas

### Conteúdo Programático

**Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização**

**Módulo I - Liderança 2.0 - Os Novos Paradigmas**

**Módulo II - Liderança Empreendedora em Vendas**

**Módulo III - Atitudes e Posturas para Liderar e Inspirar**

**Módulo IV - Novas realidades: Mercado, Clientes, Concorrência, Vendedores, Líderes**

**Módulo V - Perfil Profissional, Motivação, Maturidade, Potencial**

**Módulo VI - Estilos de Liderança com Foco em Resultados**

**Módulo VII - O Líder Coach e o Desenvolvimento de Vendedores**

**Módulo VIII - Plano Colaborativo de (auto) Desenvolvimento**

**Módulo IX - Administração da Força de Vendas**

**Módulo X - Planeamento Operacional da Venda**

**Módulo XI - Processo de Venda e Processo de Compra**

**Módulo XII - Uso Eficaz do Tempo em Vendas**

**Módulo XIII - Como Mudar Hábitos e Rotinas Ineficazes**

**Módulo XIV - O 5W2H da Venda**

### Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.